

RELAZIONI

GIUSEPPE VERMIGLIO

(Ordinario di Diritto della Navigazione nell'Università di Messina)

CONTRATTO DI LOGISTICA E ATTIVITÀ DI IMPRESA

Contratto innominato, atipico, negozio indiretto, contratto a causa mista, collegamento contrattuale sono le risposte della dottrina per supportare la validità della costruzione teorica della tipicità contrattuale e ricomporre, nel quadro del sistema codicistico, il processo dell'emergere e crescere di modelli sociali che, attraverso l'opera del giudice prima, e l'intervento del legislatore poi, tendono anch'essi a tipizzarsi.

Oggetto di analisi da parte del giurista sono stati e continuano ad essere gli atti negoziali. Il giurista tende a rilevare dal dato di esperienza il modello logico-formale da costruire, sottolineando analogie e differenze rispetto agli schemi generali già individuati e tipizzati. Un contratto nuovo, con riferimento al *nomen*, cioè alla classificazione del codice, si può definire "innominato"; rispetto al tipo, "atipico"; con riferimento al fine ulteriore eventualmente perseguito, "indiretto"; con riferimento alla causa, "misto", se le cause dei due negozi vengono dalle parti combinate per disciplinare un'operazione economica complessa ma unitaria; con riferimento, invece, alla unitarietà della funzione perseguita dalle parti, il contratto può definirsi "collegato", o i contratti possono definirsi "collegati", se i diversi rapporti contrattuali sono volontariamente o funzionalmente subordinati all'interesse finale dell'operazione: sono queste nozioni elementari che si trovano in qualsiasi manuale.

Il giurista analizza, descrive e classifica il tumultuoso divenire dell'attività negoziale con riferimento a tipi legali di atti già individuati nel tempo e minutamente regolamentati per rispondere alle esigenze concrete e specifiche e, appunto, tipiche che, per

l'incessante divenire delle esigenze pratiche degli operatori, perdono progressivamente di concretezza per generalizzarsi in astratte e formali categorie, necessarie solo per distinguere e classificare.

Non intendo certo in questa sede sottoporre a revisione critica le costruzioni elaborate dall'inizio del secolo dalla dottrina, in particolare da quella tedesca, ma assumere come punto di partenza della riflessione l'osservazione di Jering, il quale ha rilevato tra i primi, sono parole sue: "il denaturarsi storicamente di negozi giuridici utilizzati per il soddisfacimento di scopi nuovi e diversi rispetto a quelli per i quali le figure formali erano state create. Significativo al riguardo - dice Jering - è l'esempio della *mancipatio romana*, originariamente sorta come vendita reale e convertita successivamente in astratto strumento di trasferimento della proprietà".

Ora partendo da questo dato, con riferimento al nostro tema, staremmo, dunque, osservando il denaturarsi del contratto di trasporto o di deposito utilizzato oggi a fini di logistica. Un denaturarsi non ancora compiuto, se il trasporto o il deposito continua a rimanere la causa prevalente e la logistica una causa accessoria. Ma forse la logistica non potrebbe essere ancora considerata come causa in senso proprio se viene assunta nella accezione - che ci hanno dato ieri i relatori - di funzione dell'impresa, o meglio ancora di funzione della azienda, nel governo sistemico della fasi della produzione e della distribuzione per la riduzione dei costi in vista dell'obiettivo della massimizzazione della competitività sul mercato.

Forse sarebbe meglio dire che la competitività, intesa come obiettivo della logistica secondo l'accezione accolta da Porter nel suo ultimo libro "Il vantaggio competitivo", rappresenta solo lo scopo per il quale l'impresa collega e combina più contratti distinti che, in forza del collegamento e/o della combinazione, subiscono adattamenti e variazioni nei limiti della regolamentazione rimessa all'autonomia delle parti, perché l'operazione complessa che viene regolata è diversa dall'operazione semplice considerata dal legislatore nel predisporre la disciplina codicistica delle singole figure contrattuali.

Sembra comunque acquisire giuridica rilevanza, in questo processo di trasformazione, il fine ulteriore di governo dei processi produttivi perseguito con l'operazione concordata. Processo strettamente interrelato alla libertà - nella liceità si intende - del volere del soggetto, per cui, in buona sostanza, la trasformazione della disciplina del contratto nel senso precisato sopra è dovuto al soggetto che così vuole. Si ritorna all'atto, alla dichiarazione programmatica, al negozio giuridico come momento del quale rileva l'interno volere del soggetto agente.

Ma anche il soggetto giuridico libero che vuole è una astrazione logica formale, il riferimento è più all'individuo/cittadino/persona, all'individuo proprietario quale *dominus* dei beni.

Resta ancora in ombra - a mio avviso - l'individuo quale parte organica di figure soggettive più complesse che svolgono attività direttamente - o più direttamente - connesse con fatti economici e produttivi di servizi *lato sensu*. Non mi pare azzardato affermare che il denaturarsi del contratto - nel senso del suo trasformarsi - dipenda anche dalla diversa qualificazione giuridica soggettiva delle parti che lo pongono in essere. Ciò è abbastanza evidente nei contratti della P.A.: è ormai acquisito in dottrina che negli appalti pubblici - ad esempio - pubblico non è il contratto, ma il soggetto contraente, per cui il regolamento della complessiva attività contrattuale della P.A. si diversifica in alcuni casi da quello del soggetto privato per il complesso di interessi pubblici rilevanti giuridicamente, imputati al soggetto pubblico.

Nell'attività della P.A. il contratto è visto come un momento di un'attività - il più delle volte - procedimentalizzata per evidenziare il complesso di interessi giuridicamente rilevanti, pubblici e privati, che vanno temperati. Si considera, dunque, l'operazione complessiva, la costruzione dell'opera pubblica, e non solo il contratto di appalto, che è l'atto che tipizza, nel senso che definisce e classifica l'intero procedimento.

Anche nei contratti privati, qualificata dottrina, considerando non solo l'atto ma anche l'attività posta in essere dal soggetto imprenditoriale, parla di contratti d'impresa, di contratti dell'imprenditore, di contratti aziendali, di contrattazioni d'impresa. Il prof. Oppo nella sua

pregevole relazione - tenuta lo scorso anno a Modena al Convegno "Dai tipi legali ai modelli sociali nella contrattualistica della navigazione, dei trasporti e del turismo" - ha rilevato che, tra le possibili qualificazioni delle fattispecie negoziali che coinvolgono come parte contrattuale l'impresa, due sono particolarmente significative: quelle che possono esprimersi - cito parole sue - con la formula "contratti d'impresa" (come contratti bancari, assicurativi, appalti, certe forme di deposito) e quelle che sono definibili come "contratti dell'imprenditore" (quali somministrazione, trasporto, agenzie, commissione, spedizione) con riferimento a tutti i contratti posti in essere nell'esercizio di un'impresa. È possibile individuare in ciascuno dei grandi settori dell'economia e del diritto dell'economia, un contratto che è un momento tipicamente centrale e giuridicamente qualificante nell'esercizio e rispetto al quale altre attività contrattuali hanno carattere servente: ad esempio, nel settore intermedio, il contratto di scambio di ciò che si è acquistato con lo scambio; nel settore assicurativo, il contratto caratterizzato dal rischio; nel settore della navigazione, il contratto di trasporto, tanto centrale che si propone di assorbire lo stesso diritto della navigazione in un diritto dei trasporti. Con riferimento, poi, al nostro specifico settore, osserva il prof. Zunarelli, la scomposizione di tipi contrattuali tradizionali risulta direttamente connessa alla progressiva perdita di centralità o, per meglio dire, alla non necessaria centralità nel contesto delle attività economiche del ruolo dell'impresa di navigazione e, in misura forse minore, dell'impresa di trasporto.

Mi pare allora che non sia del tutto destituita di fondamento la proposta di leggere la tipicità del contratto di logistica in stretta relazione e/o dipendenza all'attività d'impresa. Il denaturarsi del contratto di trasporto o di deposito nel senso indicato di proliferare di forme nuove, è una conseguenza diretta delle trasformazioni nell'organizzazione e nella gestione delle imprese (e non solo di quella di trasporto). È questo l'assunto che si vuole verificare. Capire le ragioni della nascita di modelli sociali nuovi non è essenziale per il giurista che non crea ma interpreta norme, anche con-

trattuali, già poste. Ma se si considera che l'interpretazione e la sistemazione del contratto si fondano su quell'elemento sostanziale che è la causa - e per causa del contratto intendiamo con la dottrina e la giurisprudenza prevalente la causa concreta, vale a dire le ragioni pratiche che hanno indotto le parti a scegliere quel regolamento dei propri rapporti contrattuali - non può non essere rilevante, nel caso del contratto così detto di logistica, la considerazione che esso non è solo un contratto della organizzazione dell'impresa di trasporto ma anche un contratto dell'imprenditore con riferimento all'impresa-utente, connesso generalmente ad un atto di organizzazione dell'imprenditore-utente (committente/mittente), per ritornare, appunto, a quella sottile distinzione evidenziata dal prof. Oppo tra contratti di impresa e contratti dell'imprenditore.

Infatti, se un elemento qualificante del così detto contratto di logistica - come è stato rilevato dalla dottoressa Masutti - può ravvisarsi nella precisa volontà degli operatori di offrire agli utenti una molteplicità di servizi tutti finalizzati alla rapida distribuzione e diffusione sul mercato di prodotti commerciali con minore aggravio in termini di costi, immobilizzazioni per lo stoccaggio e tempi di resa per gli stessi committenti, appare allora evidente che queste esigenze logistiche, di contenimento dei costi anche nella gestione delle merci (quindi esigenze pratiche di organizzazioni di impresa) non possono restare nel limbo dei motivi o dei fini indiretti rispetto alla prestazione del trasporto, ma assurgono anche ad elemento qualificante per ricostruire la causa concreta del regolamento contrattuale (nel senso precisato sopra, di sintesi delle ragioni pratiche che hanno indotto le parti a ricorrere a quel contratto).

Si può anche sostenere che la logistica sia un contratto dell'imprenditore (connesso ad un atto di organizzazione cioè dell'impresa committente/mittente) e al tempo stesso un contratto naturalmente d'impresa (dell'organizzazione dell'impresa commissionaria/vettore). È un'affermazione anche questa che va ulteriormente approfondita. Dire infatti che il contratto di logistica, a differenza del trasporto, si caratterizza per una molteplicità di prestazioni organizzate a sistema per un aumento della competitività

dell'impresa sul mercato, non mi pare che sia sufficiente ad individuare e definire la fattispecie nuova. Infatti la logistica, nel senso di attività che attraverso una molteplicità non ancora definita di prestazioni persegue l'incremento di competitività di un'impresa determinata, potrebbe essere tanto un prodotto, o meglio un servizio, fornito da altra impresa che svolge professionalmente questa attività di gestione e organizzazione globale dell'azienda (approvvigionamento trasferimento delle merci all'interno delle varie aziende e poi distribuzione e così via), quanto restare un mero obiettivo di una funzione direttiva, gestionale e logistica dell'impresa committente che organizza tutta la contrattazione d'impresa in funzione della riduzione dei costi nella gestione delle merci ed orienta, pertanto, il mercato dei fornitori ad organizzarsi per far fronte alle richieste di servizi competitivi, servizi cioè che consentano all'impresa richiedente di contenere al massimo i costi fissi spostando, ove è possibile, certe voci di spesa tra i costi variabili (ad esempio la locazione dei magazzini per lo stoccaggio delle merci è un costo fisso; se l'impresa affida al vettore anche il compito di immagazzinare le merci trasportate, il costo del deposito diventa un costo variabile).

Allora considerando questi due aspetti, si tratta di due diverse fattispecie: la logistica è un'attività *lato sensu* direzionale dell'azienda, attività che può essere gestita anche da altra impresa professionalmente organizzata per produrre e fornire questo servizio globale; impresa che, nell'organizzazione del ciclo produttivo, può assumere il ruolo di *general contractor*, di capo commessa per la gestione logistica. Nella seconda ipotesi, invece, la gestione delle merci verso l'impresa, all'interno dell'impresa e dall'impresa verso il mercato, può invece continuare ad essere svolta all'interno dell'impresa dallo stesso imprenditore che produce le merci; imprenditore che, pertanto, modella la contrattazione d'impresa in funzione delle esigenze logistiche della sua o delle sue aziende. È ovvio che le due fattispecie rispondono a due diversi modelli di organizzazione dell'esercizio dell'azienda.

Se, come pare, questa osservazione è esatta, vediamo quali conseguenze ne discendono sul piano giuridico. Se l'imprenditore sceglie

il primo modulo organizzativo, affiderà la gestione logistica delle sue aziende ad altro soggetto imprenditoriale professionalmente organizzato. Il contratto che porrà in essere potrà denominarsi anche di logistica ma solo con riferimento al contenuto, poiché sostanzialmente rimane un tipico contratto di appalto (così come l'appalto di progettazione, di costruzione e gestione o anche un contratto di lavoro autonomo professionale se questa funzione logistica viene svolta da un soggetto professionalmente qualificato); potrà allora risultare utile indicare questi contratti come di logistica ma solo a scopo di definizione perché non appare corretto classificare i tipi contrattuali in riferimento al contenuto o ai contenuti del contratto.

Se invece l'imprenditore continua a gestire direttamente la logistica delle sue aziende, nei contratti che questi andrà a stipulare nell'esercizio dell'impresa terrà conto, tanto nella definizione delle clausole contrattuali che nell'elaborazione di modelli nuovi, di tutti gli strumenti che l'ordinamento mette a disposizione della autonomia contrattuale per soddisfare quelle esigenze logistiche di incremento di competitività della sua impresa. In questi contratti la competitività rileverà non come il risultato "logistico", che l'altro contraente si impegna prioritariamente a fornire, ma solo come un criterio di collegamento di attività e servizi diversi, forniti anche da un unico imprenditore, o meglio, come una ragione pratica che può spingere l'impresa committente a proporre contratti misti, negozi indiretti, contratti collegati, e così via, ricorrendo di volta in volta ai modelli più idonei per assicurare l'incremento di competitività dell'azienda in base alle esigenze organizzative. In questo caso possono essere molteplici le fattispecie contrattuali tipiche ed atipiche riconducibili direttamente o indirettamente alla gestione della logistica aziendale, per cui se si parte dalla definizione di logistica come insieme dei servizi diversi, organizzati e unificati a sistema dall'obiettivo di incrementare la competitività sul mercato, appare difficile ricostruire un modello sia pure atipico, unico, individuabile e definibile come contratto di logistica.

L'analisi sembra, dunque, portare a risultati convergenti con il prevalente orientamento delle magistrature di merito, che ricon-

ducono all'appalto di servizio i diversi moduli contrattuali adottati dall'impresa per la gestione della logistica. Certo se si considera la logistica come una funzione dell'azienda, che si attualizza in tutti i contratti dell'imprenditore direttamente o indirettamente riconducibili a scelte logistiche di organizzazione aziendale, l'analisi si estende a tutto il vastissimo campo della contrattazione di impresa per cui risulta veramente difficile, se non impossibile, individuare e definire un contratto di logistica (tipico o atipico) perché tutta la contrattazione d'impresa persegue l'obiettivo dell'incremento di competitività.

Occorre, allora, a mio avviso, circoscrivere e focalizzare l'indagine solo alla logistica nel trasporto; alle imprese di trasporto che, in risposta delle esigenze logistiche degli utenti, stanno allargando lo spettro dei servizi resi oltre quelli accessori, strumentali alla prevalente prestazione del trasporto. Nella prassi commerciale si definisce contratto di logistica questo contratto di trasporto arricchito, ovvero quel contratto di trasporto nel quale le prestazioni accessorie del vettore non sono più tali ed assurgono nell'economia contrattuale ad un rilievo primario quanto la prestazione principale. Anche in questa ipotesi però le combinazioni di servizi insieme al trasporto sono innumerevoli e fra l'altro variazioni quantitative determinano anche variazioni qualitative nell'impiego e nella regolamentazione contrattuale.

A me pare che ogni fattispecie concreta possa comunque essere ricondotta ai due modelli organizzativi aziendali per la gestione della logistica:

a) l'affidamento della logistica del trasporto delle merci,, tanto in fase di approvvigionamento che di distribuzione, dei prodotti finiti ad un'impresa specializzata che potrebbe assumere un ruolo di *general contractor* (di capo commessa);

b) la commessa ad un'impresa di trasporto di eseguire il trasporto ed altri servizi aggiuntivi in funzione delle esigenze logistiche di un'impresa mittente/committente nella fase prevalentemente della distribuzione.

Nel primo caso ci si trova di fronte ad un appalto di servizi, nel secondo caso si potrebbe pensare ad un collegamento tra diversi

appalti di servizi e un contratto di trasporto, almeno fintanto che il pacchetto dei servizi offerti non si consolidi e il contratto di logistica si costruisca definitivamente come un contratto che non riguardi tutta la logistica ma solo la delicata e complessa fase della distribuzione/approvvigionamento. In analogia alle navigazioni speciali si potrebbe parlare forse della distribuzione come un contratto speciale rispetto al trasporto, ma anche questo è un discorso di prospettiva lunga.

Nell'immediato si pongono due problemi relativamente a questa fattispecie di contratto di trasporto arricchito o meglio di contratto di trasporto in funzione logistica dell'impresa mittente: uno attiene ai rapporti tra le imprese, l'altro attiene ai rapporti tra i servizi prestati dal vettore.

Il contratto di logistica o di trasporto in funzione logistica nella gestione delle merci è un contratto che necessariamente deve intercorrere tra due soggetti imprenditoriali. Per il mittente, mi sembra ovvio, atteso che l'obiettivo dell'incremento della competitività alla quale tende la logistica può riguardare solo l'impresa mittente. Per il vettore, la qualifica di imprenditore, pur non apparendo in astratto indispensabile, diventa nei fatti essenziale e necessaria atteso che l'incremento quantitativo (il trasporto tende a divenire continuo e periodico e non più un fatto isolato ed occasionale) e qualitativo delle prestazioni richieste per una gestione "*just in time*" del ciclo produttivo dell'impresa mittente, richiede *standard* organizzativi e livelli di professionalità proprio dell'imprenditore.

D'altra parte è una linea di tendenza che già si registra nel comparto dei trasporti e anche negli autotrasporti, in modo particolare nel trasporto multimodale: l'MTO non può, a mio avviso, non qualificarsi come imprenditore. Nel mercato dell'autotrasporto merci caratterizzato in Italia da un elevatissimo numero di padroncini, la crescita delle dimensioni di impresa è un obiettivo primario della politica dei trasporti.

Ma ritorniamo a seguire il nostro ragionamento: dato che si tratta di un contratto che intercorre tra due imprese dovremmo allora dedurre che il vettore produce il servizio e l'impresa mittente lo

acquista. Non mi pare (ma questo è uno spunto di riflessione, un tema di ulteriori ricerche) che in questo tipo di contratto di trasporto in funzione logistica il rapporto tra le imprese contraenti si possa costruire secondo lo schema del produttore (venditore del servizio) - consumatore (acquirente). Emerge in questo rapporto, proprio per la presenza di interessi che, per comodità, definiamo della logistica dell'impresa (dell'impresa soggetto consumatore), un nesso di strumentalità, di ausiliarità della complessiva attività prestata dal vettore-produttore per cui l'obbligo di collaborazione (di direzione, direi, dei lavori) del mittente appare, forse, principale e prioritario come nell'appalto e più che nel trasporto.

A ben guardare in questo tipo di contratto l'utente non compra un pacchetto standardizzato di servizi offerto dall'impresa vettore. È l'impresa mittente/committente che determina i modelli contrattuali in relazione alle prestazioni che combina, sicché si possono ipotizzare modelli di contratti con causa mista (un contratto di deposito e appalto di servizi di trasporto in esclusiva delle merci da depositare, un contratto di trasporto con obbligazioni accessorie, un appalto di servizio di trasporto in esclusiva collegato con altri appalti di servizi, in modo da assicurare al mittente/committente l'obiettivo della produzione *just in time*).

Il ricorso all'appalto di servizi di trasporto con prestazioni accessorie, al contratto misto, al collegamento funzionale di diversi contratti resta una scelta che il mittente, quale contraente più forte, può anche imporre all'impresa di trasporto medio-piccole. Sembra allora essere il consumatore il contraente più forte che può determinare anche uno squilibrio e giungere perfino ad imporre modelli contrattuali atipici per eludere disposizioni di legge imperative, norme fiscali o l'applicazione delle tariffe obbligatorie.

Il secondo argomento di riflessione riguarda il rapporto tra le prestazioni, cioè tra i servizi dedotti in contratto. Nessun problema mi pare si ponga nel caso in cui il trasporto si possa individuare come servizio prevalente, poiché unitario resta il rapporto contrattuale anche in presenza di un contratto di trasporto con causa mista. In questo caso, secondo le indicazioni della dottrina, l'interprete

deve adottare il criterio della combinazione, quindi non più il criterio dell'assorbimento, ma il criterio delle singole prestazioni. Resta da indagare - a mio avviso (ed anche questo è un tema di ulteriore indagine da approfondire) - quale ruolo può giocare nella elaborazione di formule organizzatorie sempre più complesse e di collaborazione delle imprese l'istituto del collegamento negoziale che è stato di recente esplicitamente riconosciuto dal legislatore, anche se con riguardo alle clausole vessatorie del contratto dei consumatori.

L'art. 1469 *ter*, 1 comma, del codice civile, così come novellato, dispone che la vessatorietà di una clausola è valutata facendo riferimento alle altre clausole "del contratto medesimo o d'altro collegato o da cui dipende". Il canone ermeneutico che da essa è possibile desumere viene ad integrare la norma dell'art. 1363 cod. civ. sull'interpretazione complessiva delle clausole, onde si deve ritenere, parafrasandolo, che le clausole di un contratto ad altro collegato si interpretano, non solo le une per mezzo delle altre, ma anche per mezzo delle clausole del contratto collegato attribuendo a ciascuna il senso che risulta dal complesso della operazione.

Sono queste le problematiche del nuovo modo di fare trasporto, un tema che in questa sede mi limito solo a proporre alla vostra attenzione ed alla vostra riflessione.

GUIDO DE VITA

(c.s.)

Ringrazio il prof. Vermiglio per la lucida ricostruzione della logistica come contratto di impresa, impostazione, questa, che sottolinea l'importanza che può avere in questo caso il ricorso ai negozi collegati, e come la logistica, dal punto di vista giuridico, sia in effetti null'altro che un momento in cui si incontra la volontà delle parti per concludere un determinato negozio, che deve produrre un certo effetto.

La logistica si caratterizza non in ragione di un semplice atto (quale potrebbe essere, ad es. la stipulazione di un contratto di trasporto), ma in funzione di un'attività volta alla produzione di servizi tra loro integrati e rispondenti alle diverse esigenze delle imprese industriali e commerciali. In questa prospettiva il trasporto degrada ad attività complementare alla distribuzione e rileva, quindi, come una frazione di una operazione ben più complessa ed articolata che si intreccia e si combina con i singoli servizi.

Ringrazio ancora il professor Vermiglio e prego l'avvocato Pillinini di prendere la parola.

